

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

Session 2008

EPREUVE D'ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE - E5 (durée 45 minutes)

RAPPEL IMPORTANT : seules les missions et activités conduites dans une unité commerciale (voir annexe 13 « *Le stage en unité commerciale* ») correspondent aux compétences et savoirs associés pouvant être validés dans cette épreuve.

<u>CANDIDAT :</u> Nom : Prénom(s) : Matricule :		Date : <input type="checkbox"/> Matin <input type="checkbox"/> Après midi Commission n° :			
A/ DEROULEMENT DE L'EPREUVE					
Partie 1 – PRÉSENTATION DE L'UNITÉ COMMERCIALE, CADRE DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES – ENTRETIEN SUR LES MISSIONS ET ACTIVITÉS RÉALISÉES EN UNITÉ COMMERCIALE	--	-	+	++	
Présentation de l'unité commerciale (sous l'angle commercial et organisationnel)					
Présentation du système d'information commerciale de l'unité commerciale					
Les missions et activités professionnelles réalisées en unité commerciale (contenu, niveau de responsabilité, pertinence des méthodologies utilisées)					
Les connaissances mobilisées à l'occasion de l'expérience en unité commerciale					
Utilisation du SIC de l'unité commerciale					
NUMEROS DES FICHES BILAN SUPPORTS DE L'ENTRETIEN (uniquement pour la forme ponctuelle) :					
<u>Observations de la commission sur la première partie :</u>					
Partie 2 – ANALYSE ET RÉSOLUTION DE LA SITUATION PROBLÈME sujet n° :	--	-	+	++	
❖ Traitement du thème (question 1)					
❖ Résolution du problème (question 2)					
❖ Synthèse et élargissement en relation avec les missions (question 3)					
<u>Observations de la commission sur la deuxième partie :</u>					